

**Strategie**

# Erfolg gemeinsam erfinden

**Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen und den gemeinsamen Erfolg in enger Partnerschaft zu entwickeln, ist unser oberstes Ziel. Basis dazu bildet unsere hohe Anwendungs- und Technologiekompetenz, welche durch das SFS Value Engineering anhand neuer Lösungen Tag für Tag bei unseren Kunden zum Einsatz kommt.**

**24/7 an Ihrer Seite**

SFS begleitet Sie zuverlässig durch den Alltag, von früh bis spät, sieben Tage die Woche. Meist unbemerkt, denn unsere Präzisionskomponenten und mechanischen Befestigungssysteme sind in die erfolgreichen Produkte unserer Kunden eingebettet und erfüllen dort oft erfolgskritische Funktionen.

Die ersten Berührungspunkte mit unseren Produkten erfolgen schon frühmorgens zu Hause, wenn Sie Ihren Kaffee zubereiten oder Ihr Smartphone nutzen. Auch bei der Autofahrt zur Arbeit sind Sie von zahlreichen SFS Produkten umgeben: Eingebettet in Sicherheitssysteme wie Sitzgurte, Airbags oder Bremsen helfen sie im Ernstfall, Ihr Leben zu retten. Im Büro angekommen, werden Datenspeicher genutzt, welche dank hochpräziser SFS Miniaturkomponenten funktionieren.

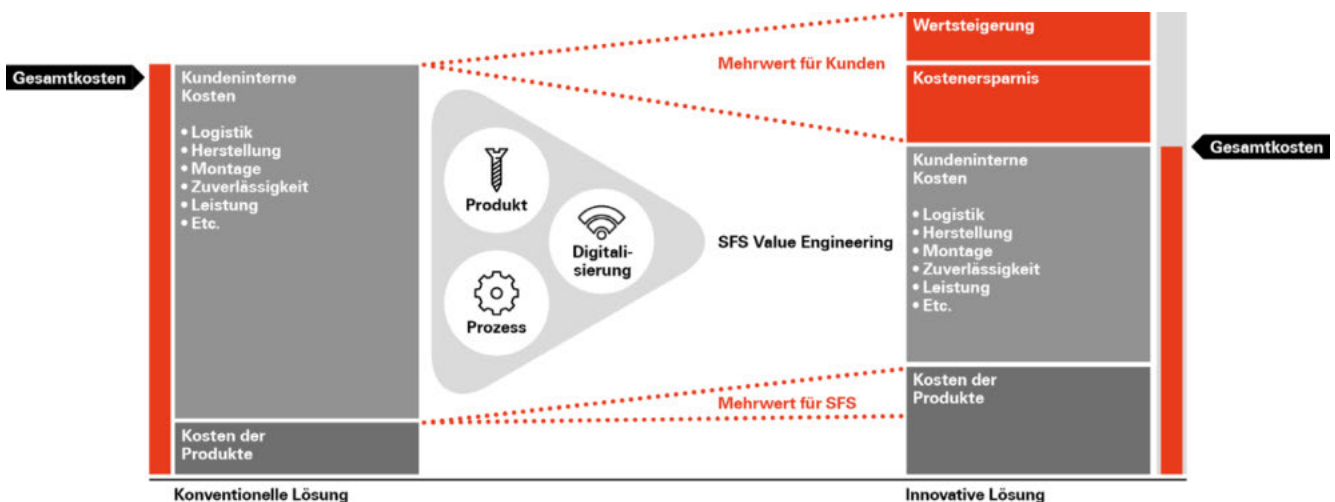
Auf dem Weg zu Ihrem Geschäftstermin freuen Sie sich an Bord eines modernen Airbus über den hohen Reisekomfort.

Auch hier kommen unsere Befestigungslösungen zum Einsatz. Diese reduzieren die Vibrationen im Innenraum und senken dadurch den Geräuschpegel im Innern des Flugzeugs.

Und nicht zuletzt sind Erzeugnisse von SFS in viele elektronische Lifestyle-Produkte wie Adventure-Cameras, Smartwatches oder Smart-Home-Devices integriert. Im Gesundheitswesen leisten unsere Präzisionskomponenten in Knochenschrauben, Zahnimplantaten oder chirurgischen Instrumenten einen wichtigen Beitrag, um Ihre Lebensqualität zu steigern.

**Unser Leistungsversprechen:  
Für Kunden Mehrwert schaffen**

Im Verhältnis zu den Gesamtkosten des Kundenprodukts betragen die Kosten der darin eingebetteten SFS Produkte oft weniger als 1%. Die Aufwände auf Kundenseite für Beschaffung, Logistik oder Handling belaufen sich dagegen auf ein Vielfaches der Produktkosten. Deshalb besteht unser Ziel nicht in erster Linie darin, unsere Produktkosten zu senken



und uns über den Preis zu differenzieren – der Hebel wäre zu klein –, sondern die Gesamtkosten unserer Kunden zu optimieren (siehe Grafik S.10).

Diese Perspektive erschliesst ein deutlich höheres Kosteneinsparungspotenzial und erlaubt uns, nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Unser Value Engineering fokussiert sich auf das Produktdesign, die Auslegung der Verarbeitungs- und Anwendungsprozesse sowie die Nutzung der Möglichkeiten der Digitalisierung. Dadurch realisieren wir massgeschneiderte Produkte und intelligente Lösungen, welche die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden steigern. Die damit erarbeiteten SFS Lösungen führen zu einer stärkeren Differenzierung und festigen die gemeinsame Partnerschaft. Das Ziel der stetigen Verbesserung, um für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen, bedingt eine konsequente Grundhaltung: den ununterbrochenen Willen den Erfolg gemeinsam zu erfinden – «Inventing success together». Das ist unsere DNA.

#### **Eine starke DNA seit 1928**

Die Wurzeln von SFS liegen in der vor über 90 Jahren eröffneten Eisenwarenhandlung Stadler in Altstätten (Schweiz). Mit der Gründung des Presswerks 1960 erfolgte der Einstieg in die Kaltumformung und Herstellung von Schrauben. Heute gehört das Unternehmen weltweit zu den führenden Anbietern von mechanischen Befestigungslösungen, Präzisionskomponenten und Logistiksystemen für die Bewirtschaftung von C-Teilen. Die ursprünglichen Zielsetzungen – Mehrwert schaffen für die Kunden, jeder Mitarbeiter ein Unternehmer und gemeinsames Streben nach nachhaltigem Erfolg – wurden kontinuierlich weiterverfolgt. Die Ausrichtung auf Unternehmertum und Langfristigkeit hat bis heute ihre Bedeutung beibehalten. Sie ist in unseren Werten tief verankert und wird durch unser Leistungsversprechen «Inventing success together» täglich nach innen und aussen aktiv gelebt.

---

## **SFS in Kürze**

SFS ist ein weltweit tätiges, führendes Unternehmen für mechanische Befestigungssysteme und Präzisionskomponenten. Das Unternehmen operiert in den drei Segmenten Engineered Components, Fastening Systems und Distribution & Logistics, welche die unterschiedlichen Geschäftsmodelle repräsentieren.

### **Engineered Components**

Im Segment Engineered Components (EC) agiert SFS als Entwicklungs- und Herstellpartner für kundenspezifische Präzisionskomponenten, mechanische Befestigungslösungen und Baugruppen. EC tritt mit seinen Produkten und Dienstleistungen im Markt mit den Divisionen Automotive, Electronics, Industrial und Medical unter den Marken SFS (Automotive, Industrial), Unisteel (Electronics) und Tegra Medical (Medical) auf.

### **Fastening Systems**

Das Segment Fastening Systems (FS), das sich aus den zwei Divisionen Construction und Riveting zusammensetzt, entwickelt, produziert und vertreibt anwendungsoptimierte mechanische Befestigungssysteme, u. a. unter den Marken SFS, HECO und Triangle Fastener Corporation (Division Construction) sowie GESIPA® (Division Riveting).

### **Distribution & Logistics**

Im Segment Distribution & Logistics (D&L) positioniert sich SFS als führender Vertriebs- und Logistikpartner von C-Teilen, Werkzeugen und Befestigern für Kunden aus Industrie, Handwerk und Gewerbe in der Schweiz. Zudem leisten massgeschneiderte Logistiklösungen einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Kunden.

### **SFS Group**

Die SFS Group ist weltweit in 26 Ländern und an über 100 Vertriebs- und Produktionsstandorten präsent und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2019 mit rund 10'000 Mitarbeitenden (FTE) einen Umsatz von CHF 1'781.4 Mio.

---



**Unsere Markenführung: Klare Botschaften durch markante Typografie und grossflächige Bilder**

Mit der fokussierten Überarbeitung der Corporate Identity und des Corporate Designs erfolgten 2018 eine Schärfung der Markenstrategie sowie die Vereinfachung der Markenstruktur. Die Marke SFS steht im Zentrum und löst die Marken SFS intec und SFS unimarket ab. Dank dieser Konzentration erhöhen sich die Effektivität und Effizienz in der Kommunikation markant. Die Marke SFS wird geschärft und grenzt unsere eigenen Leistungen und Lösungen noch besser vom Angebot unserer Mitbewerber ab.

Marken wie GESIPA®, Indo Schöttle, Tegra Medical, TFC oder Unisteel bleiben bestehen. Ihre strategische und kulturelle Nähe zu SFS wird durch den Zusatz «A member of SFS» dokumentiert.

Die konzentrierte Markenführung kommt kontinuierlich in unseren internen und externen Kommunikationskampagnen und -massnahmen zum Ausdruck. Neben der SFS Webseite und diversen Broschüren wurde im vergangenen Jahr auch das Kundenmagazin «InPractice» in unser neues Layout überführt und digitalisiert. Diese «Success Stories», die zusammen mit unseren Kunden realisiert werden, sind in unsere Webseite integriert worden: [Success Stories](#) →

Im Sinne der Stärkung der digitalen Markenführung sicherte sich SFS neben der bereits bestehenden Domain sfs.biz auch die Webseiten-Adresse sfs.com. Sie wird zukünftig eine zentrale Rolle spielen.

Im kommenden Jahr stehen im Bereich Markenkommunikation mehrere Highlights an. Dazu gehören die Publikation eines eigenständigen Nachhaltigkeitsberichts, die Lancierung weiterer eShops der Division Construction sowie die Einführung einer Employee App.

**Globale Vertriebs- und Fertigungsplattform stetig ausbauen**

Im 2019 nahm die neue Produktionsplattform in Nantong nördlich von Shanghai (China) erfolgreich ihren Betrieb auf. Weit über 1'000 Mitarbeitende und ebenso viele Produktionsmaschinen zogen in Rekordzeit von den vier bestehenden Standorten in die neue Produktionsplattform in Nantong um, und dies bei Aufrechterhaltung einer uneingeschränkten Kundenbelieferung. Im Weiteren prägten zwei Akquisitionen das Geschäftsjahr. Mit der Übernahme von TFC (Triangle Fastener Corporation), einem führenden Anbieter von Befestigern und weiteren Produkten für Endanwender in der gewerblichen Bauindustrie, stärkte SFS ihre Marktposition in den USA und erhielt direkten Zugang zu rund 6'000 aktiven Endkunden. Ende 2019 unterzeichnete SFS zudem mit mbe (Moderne Befestigungselemente GmbH) einen Kaufvertrag zur Übernahme der Gesellschaft per 1. Januar 2020. mbe ist ein Experte für lackierte Befestiger bei hochwertigen Fassadensystemen. Mit diesen Akquisitionen baut SFS ihre Leistungen im Rahmen der Befestigungstechnik für Fassadenkonstruktionen weiter aus und erweitert ihren Markt- und Kundenzugang in der europäischen Baubranche. Die beiden Übernahmen stärken die Marktposition von SFS im Bereich Construction und ergänzen das bisherige Technologie- und Produktportfolio.

**Chancen der digitalen Revolution ausschöpfen**

Die digitale Revolution ist einer der wichtigsten Megatrends für SFS. Um die dabei entstehenden Chancen optimal zu nutzen, verfolgt SFS den Ansatz, mit eigenen digitalen Lösungen sowie mit spezifizierten Lösungen für die intelligenten Produkte ihrer Kunden zu partizipieren. Beispiele eigens entwickelter Lösungen sind z. B. der iBird® Pro von GESIPA® oder die neu etablierte SFS eCommerce- Plattform des Segments D&L. Wichtige innovative Kundenlösungen, welche den Megatrend der Digitalisierung im wahrsten Sinne des Wortes verkörpern, sind z. B. intelligente Lautsprecher,

Smartwatches oder Systeme, welche bereits Elemente des autonomen Fahrens ermöglichen. Mithilfe der Digitalisierung ermöglichen wir Verbesserungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, die u. a. durch Logistiklösungen («M2M») umgesetzt werden. Aktuell entwickelt SFS ausserdem eine neue Lösung für die intelligente interne Nutzung von anfallenden Geschäftsdaten.

**Von wirtschaftlicher Globalisierung profitieren**

Die wirtschaftliche Globalisierung gilt als ein weiterer Megatrend. SFS ist mit den globalen Fertigungsplattformen im Hinblick auf Produktion und Dienstleistung strategisch gut aufgestellt und weltweit an über 100 Standorten vertreten. Dadurch ermöglichen wir insbesondere unseren internationalen Kunden die lokale Betreuung und Realisierung von Projekten.

**Demografischen Wandel und verändertes Konsumverhalten nutzen**

Ein weiterer Trend ist das veränderte Konsumverhalten, ausgelöst durch die demografischen Veränderungen unserer Gesellschaft. Die Themen körperliche Gesundheit und allgemeines Wohlergehen werden immer wichtiger. In diesem Zusammenhang bietet SFS den Endkunden in der Medizinal- und Dentalbranche innovative und zukunftsgerichtete Lösungen an. Sie entsprechen genau diesem Bedürfnis. Zum umfangreichen Leistungsspektrum gehören Präzisionskomponenten und Dienstleistungen für eine Vielzahl von Anwendungsapplikationen im Medizinal- und Dentalbereich. Der steigende Kostendruck beschleunigt die Outsourcing-Raten der OEMs weiter. SFS als Value-Engineering-Spezialist mit langjähriger Erfahrung in der Industrialisierung von Produkten und Prozessen schafft dabei für den Kunden erheblichen Mehrwert.

**Dank Innovation Neuprojekte gewinnen**

Innovationen und das Streben nach ständiger Verbesserung sind wichtige Pfeiler der SFS DNA. Innovationen werden oft durch Veränderungen im Marktumfeld ausgelöst, beispielsweise durch gesellschaftliche Entwicklungen oder den Druck zu Effizienzsteigerungen. Daher ist für SFS die Kundennähe – als innovativer Partner in der frühen Projektentwicklungsphase – in allen bearbeiteten Absatzmärkten von zentraler Bedeutung. SFS verfügt über eine robuste Pipeline an Innovationen und Neuprojekten. Diese wurde im Berichtsjahr weiter gestärkt.

**Durch Akquisitionen kontinuierlich wachsen**

Neben dem organischen Wachstum sind auch Akquisitionen für die weitere Entwicklung der SFS Group wichtig. Mit gezielten Übernahmen erschliessen wir neue Märkte, Kunden und Anwendungen und schaffen damit die Basis für zusätzliches organisches Wachstum. Dabei steht nicht die Übernahme grosser Unternehmen im Vordergrund, sondern die Verstärkung unserer Leistungsfähigkeit durch gut positionierte kleinere und mittlere Unternehmen mit Bluechip-Kunden, attraktiven Produkten, erfahrener Management und nachhaltiger Profitabilität.

**Strategische Prioritäten**

